

# Die Räuberleiter

---

2 . S t u f e : D e i n e P o s i t i o n i e r u n g

## **PARTNER**

Wer unterstützt dich dabei,  
dein Angebot umsetzen und  
anbieten zu können?

## **AKTIVITÄTEN**

Welche Aktivitäten sind  
unverzichtbar,  
um mit deinem Angebot  
Geld zu verdienen?

## **FANNUTZEN**

Was genau bietest  
du an?

## **FANBEZIEHUNG**

Wie gewinnst du Fans?  
Wie baust du eine Beziehung  
zu deinen Fans auf?  
Wie pflegst du die Beziehung  
zu deinen Fans?  
Wie bindest du Fans?

## **FANS**

Wen sprichst du mit deinen  
Inhalten an?

## **RESSOURCEN**

Welche Ressourcen benötigst  
du für dein Angebot?

## **KANÄLE**

Über welche Kanäle  
kommunizierst  
du mit deinen Fans?

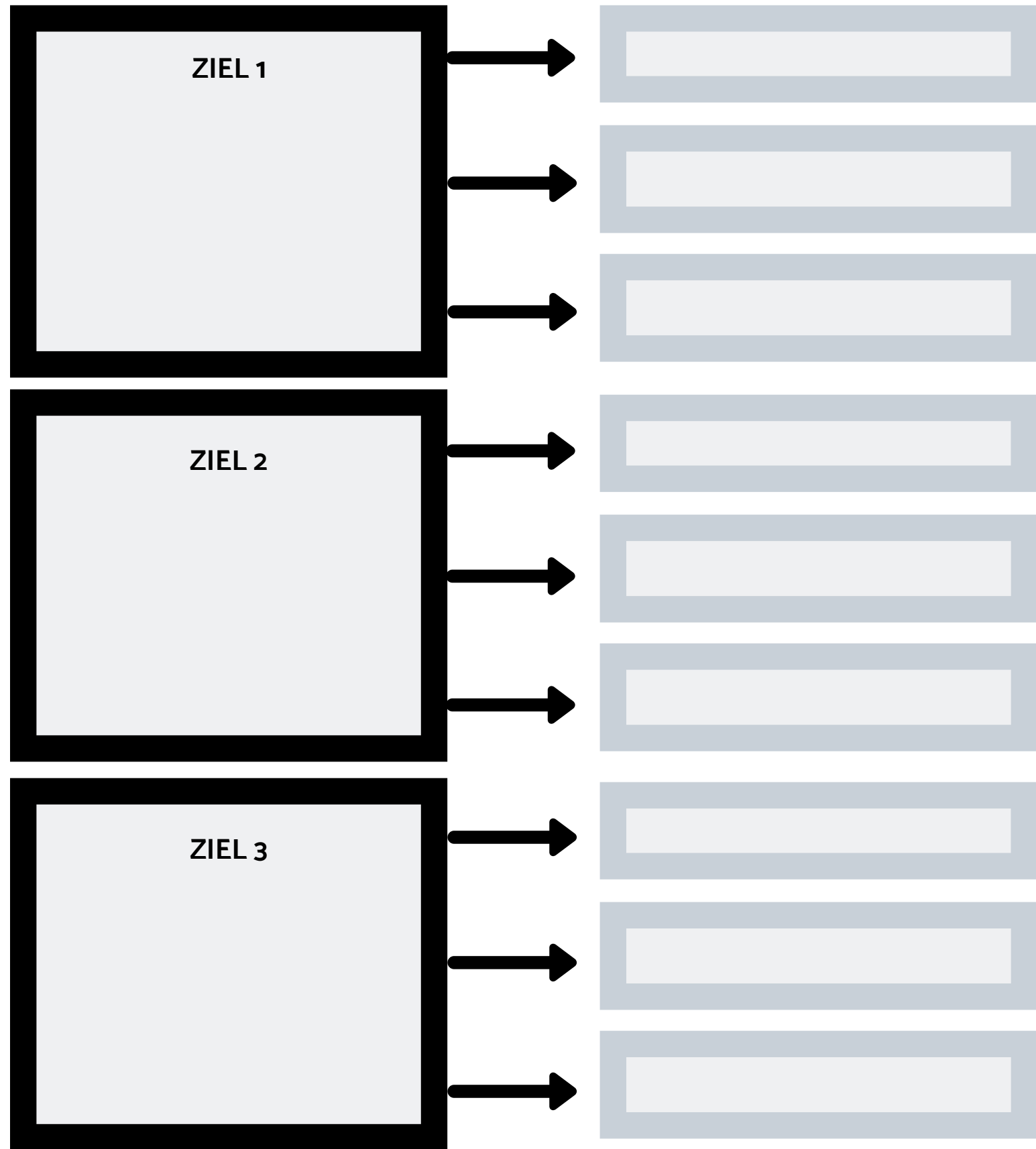
## **KOSTEN**

Wo entstehen überall Kosten?

## **EINNAHMEQUELLEN**

Wie verdienst du Geld?

Definiere auf Basis deiner Ergebnisse drei Oberziele und die jeweiligen Unterziele. Ein Oberziel könnte z. B. »Relaunch der Homepage« sein. Die Unterziele könnten dann lauten: 1) Texte schreiben, 2) Fotos machen lassen und 3) Branding & CI erarbeiten.



### Formuliere deine Vision

Eine Vision beschreibt, wo du mit dem, was du tust, hin willst.  
Sie stellt damit ein Bild einer erreichbaren Wirklichkeit dar.

### Formuliere deine Mission

Eine Mission beschreibt, was du jetzt tust, um deine Vision wahr werden zu lassen.

### Hast du Fragen?

Nutze diesen Kasten und notiere dir alle Fragen, die noch offen sind. Am Ende der E-Mail-Serie lade ich dich zu einem 20-minütigen 1:1-Gespräch ein, in dem wir gemeinsam ausloten werden, wie es nun auf Basis deiner Ergebnisse für dich weitergehen kann.

